



2024年5月15日

各位

会社名 株式会社 Speee
代表者名 代表取締役 大塚 英樹
(コード番号：4499 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 CFO 西田 正孝
(TEL. 050-1748-0088)

2024年9月期 第2四半期決算説明会（動画）及びQ&A

2024年5月14日に、株式会社 Speee（本社：東京都港区、代表取締役：大塚英樹、以下：当社）の2024年9月期 第2四半期決算説明会を行いました。

2024年9月期 第2四半期の決算説明資料のご説明と、ご出席の皆様からいただいた主なご質問に対する回答に関して動画とレポートにてご報告いたします。

■決算説明会 動画

当社代表大塚よりお話ししました、決算説明会につきましては、以下 URL よりご視聴ください。

<https://youtu.be/0F7UM7CJ8kE>

0:00 ~12:03 : 決算説明資料のご説明

12:03~24:26 : Q&A

■Q&A レポート

Q. Datachain の金融 DX 領域への展開について詳細をお願いします

（資料 41P）想定ユースケースとして、金融 DX の部分はクリプト、企業間、リテールというところが今後このステーブルコインの発行に伴って、こういった領域で展開されるということで3つ挙げさせていただいております。

このユースケースに対して、このクリプト部分がまずステーブルコインの開発が順調に進んでいると、年内のリリースということで先ほど申し上げさせていただいたものになります。

そこに加え、新たにこのユースケースの2つ目に挙げている企業間の部分。企業間におけるクロスボーダー決済およびプログラマブルな決済に関する取り組みというのをスタートさせていただいたということになります。元々この取り組みを構想していくときの想定ユースケースのうち2つ目にも着手が進みました。

1つ目は順調に進み、2つ目にも着手は進んだということで、非常に楽みなペースで動いてきているかなというふうに思っております。

かなり投資家様からの注目も高く非常にホットな領域かと思っていますので、今後進捗あり次第、しっかりとリリースなり情報発信なりさせていただければなというふうに思っております。

Q. レガシー産業 DX について、売上高は順調に進捗しているが、利益が減少している要因は何ですか？

(資料 12P) 売上高が伸びている要因は、顧客数も伸びてユーザー数も伸びているというところになります。特に集客アセットの部分への投資、これが非常に投資効果が出てきています。両方の掛け合わせではあるのですが、ユーザー数がしっかり伸びてきたということが主要因で伸ばすことができたのかなというふうになっております。これがトップラインについてです。

この利益減少の要因は何なのかということになるのですけれども、先ほどから投資と申し上げさせていただきましたが、もう少しこの中身もお伝えをさせていただきます。

この顧客基盤強化のための営業 DX のプロダクト開発を我々はバリューチェーンの下流展開というふうに申し上げていたりもしますが、この営業 DX プロダクトは顧客基盤の強化のためにも行っているところがございます。ここに対する開発投資が、まずその投資の内訳としての 1 つになります。もう 1 つは集客アセットをさらに強化していくということのマーケティング投資ということになります。

ですのでこの 2 つの投資を走らせているというところが、トップラインが伸びながらも利益を投資に回している上に利益が減少している要因になっているということになります。

なぜ今そこまでやる必要があるのかということも申し添えさせていただきますと、大きく 2 つございます。

1 つ目は、やはり更なるシェアの拡大のためにやっているというところが 1 つ。もう 1 つは、今後の競争環境が変化したとしても、より盤石に我々がシェア No.1 に居続ける、そして成長し続けるというために、今しっかりとその競争力を上げていく必要があるだろうというふうに考えております。

更なる長期利益を最大化していくということも含めて、今しっかりと投資をしていくことが投資家の皆様にもお返しできる最も合理的な取り組みだろうということで、今積極投資をして競争力をさらに上げているというところになっております。

Q. DX コンサルティングの状況をもう少しご説明ください

(資料 14P) 両方の KPI が伸びてきたということなのではございますけれども、前 Q は一時的な売り上げがあったので、QoQ では少し見えづらく減少して見えるのですけれども、顧客数がしっかり伸びてきたということが非常にポジティブで新しい部分になっております。

顧客数も伸びて顧客単価は引き続き伸びているというところがありますので、前 Q に一時的な売り上げが乗ったので、顧客単価だけ見ると QoQ では単価低下に見えるのですけれども YoY では両方とも順調に伸びているという形になっております。

ここももう 1 個だけ補足させていただくと、一時的に売り上げがつく、顧客単価がそのときだけ上がるというのはですね、今後もう少しありうるかなということは思っています。

といいますのも、大型の案件というのが一部増えてきたりですとか、ソリューションが少し多岐に渡っている、それはソリューションを増やすための投資を重ねてきて、それゆえに顧客単価がずっと伸びてきているのですけれども、その中で、どうしても今ショットでどかっとな乗っかってしまうようなタイミングっていうのは、今後もクォーターベースで見ると発生してしまう可能性はあるかなというふうに思っています。が、基本的には右肩上がりでも伸ばしていきたいというふうに計画をしておりますし、考えております。その場合はですね、その内訳をしっかりとご説明させていただければなというふうに思っております。

利益に関してはですね、こちらも先ほど申し上げましたけれども、過去に人材投資をしていますので、その部分によって、今の新規案件の獲得の再開としっかりと増加というところに跳ね返ってきているというところがあります。

ここが読めてきておりますので、案件取れていくので、しっかりとデリバリーしながら、またさらに案件を取っていくというところの両方が回るような状態になっております。なので引き続き人材投資を今緩めることなく、人材投資を計画通り実行する加速させていくということ

をしておりますので、利益は YoY では減少しておると、ただしトップラインが伸びてきているという形になっております。

戦力化まで半年から 1 年ほどかかりますので、今後しっかりと売り上げ貢献をしてきますし、利益もそれに追随する形で伸びてくるというふうな局面に入ってくるんですけど、今先行投資の部分が先に進んでいるので、売り上げと利益が同時についてきてないというところで、今ちょっとその過渡期みたいなところになってるのですけれども、好循環に入ってきておりますのでここからしっかりと右肩上がりをしていきたいなというふうに考えておるといことになります。

Q. 全社の売上高は順調に進捗しているが、利益が減少している要因は？

(資料 10P) これも一部重複してしまうんですが、最後少し整理をさせていただきます。売上増加はしっかりと投資が効いておることによる売り上げに跳ね返っている分ということになりますので、投資が進んでいるということになります。

その分、営業利益が減少している要因としてはまさに投資分になります。各事業、レガシー産業の DX、DX コンサル、金融 DX、濃淡ありますけれどもそれぞれが先行投資を行っておるという状況でございますので、売上増加と利益は減少というような構図に、今の状態だと見えるということになっています。

少しややこしくさせてしまっている部分が、冒頭お話した信託 S0 の関連費用がこのクォーターにですね、95 百万円計上したというところも今回相まっているというところになります。これは先ほどもご説明した通り、処理自体はここまでで完了ということになっていますので信託 S0 の話はここまで。

当社にとって非常に重要なのが、3 セグメントで投資をしてる部分、これが売上成長並びにその後しっかりと利益の方に跳ね返していくということになりますので、ここをしっかりと完遂させていくということになります。

この投資をですね、来期の成長にしっかりと返していくというところを今まさに進めているというところになります。最後、当社の今後來期に向けたところも含めて、足元の売上高の順調な成長と利益の減少というところの要因の説明に代えさせていただきました。

■会社概要

社名 : 株式会社 Speee
事業概要 : レガシー産業 DX 事業、DX コンサルティング事業、金融 DX 事業
設立 : 2007 年 11 月
所在地 : 東京都港区六本木三丁目 2 番 1 号
代表者 : 代表取締役 大塚 英樹
証券コード : 4499 (東証スタンダード)
URL : <https://speee.jp/>

■本件に関するお問い合わせ
株式会社 Speee IR 担当 ir@speee.jp